



## 新規のお問い合わせに対応していました！



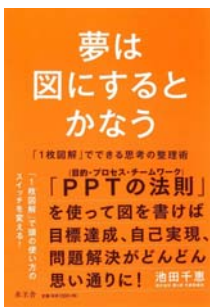
皆さんお元気でしょうか。とうとう7月になってしまいました。上半期が終わり、これから下半期がスタートします。ホントに「あっという間」に時間が経ちますね。6月は展示会やセミナーといったイベントには行かず、新規にお問い合わせのあった企業への対応と面談に追われていました！

大したことをやっていませんが結果として、4月は1社、5月は3社、6月は1社のお問い合わせがありました。4月の1社は面談までには至りませんでしたが、5月の3社はすべて面談まで進み、6月の1社は7月6日に初回訪問する予定です。上記の5社はすべて製造業です。

5月の3社ですが、1社目は5月下旬に面談。ただ、うちのコンサルに合わないことが判明して初回で終了しました(笑)。2社目も面談を3回行いましたが、いろいろ有りまして、これまた終了。3社目は2回の面談が終わり、経営者の反応もまずまずでした。詳細部分の擦り合わせした後、次回面談で契約できると見込んでいます。

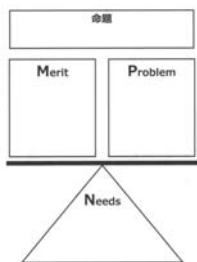
面談時の営業ツールとして、A3一枚の提案書フォーマットを作り、すぐに実戦投入。緊張する面談の中でもスムーズにお話しすることができました。いくつか改良点も見つきましたので、加工・修正して次の面談に反映させます。これからも新規のお問い合わせはあると思いますので、気合いを入れてがんばります！

## 「夢は図にするとかなう」を読みました！



14号でご紹介した「トヨタ式A3資料作成術」を読んでから、A3で資料を作ることがマイブームになっています(笑)。上記の新規開拓の面談時でも、A3の提案書を持参してプレゼンしたところ、効果があることがわかりました。

さて、今回ご紹介する本は、「夢は図にするとかなう (水王社、¥1,404、池田千恵著)」です。本書のコアである「夢がかなう図の書き方」を吸収し、そのエッセンスを僕が作成するA3資料に取り入れようと考えました。



表紙に「PTTの法則」を書いています。これは目的・プロセス・チームワークという意味です。この3つのカテゴリーについて、既知および未知の図があって面白かったです。様々な図があるのですが、P122~P127に記載している「NMPの天秤図(左側を参照)」が気に入りました。これはA3資料に使えと思ったからです(笑)。他にも自らを問い直す図もありますので、時間を見つけて自問自答してみようと思います！